

De juiste kwaliteit voor de laagste prijs

30-08-2016 00:04



Interbosch is gevestigd op de Boekelermeer, verkozen tot beste bedrijventerrein van Nederland. Samen met broer Jorrit heeft Jesse Hoff de leiding over deze internationale groothandel. Interbosch heeft een zeer uitgebreide klantenkring waaronder de doe-het-zelf branche. Beiden hebben veel affiniteit met deze branche aangezien hun vader jarenlang in de doe-het-zelf- en ijzerwarenvakhandel actief was.

Goede prijs-kwaliteitverhouding

Anno 2016 levert Interbosch een uitgebreid assortiment variërend van auto- en fietsaccessoires, elektra, hobby-artikelen, gereedschappen, artikelen voor in en om huis, schilderartikelen en tuingereedschap. Eén ding hebben alle producten binnen het assortiment van Interbosch gemeen: een verrassend gunstige prijs. “Dat is een van onze kernwaarden”, zegt Jesse Hoff. “Wij streven altijd naar de scherpste prijs in de markt. Dat betekent overigens niet dat we niet naar kwaliteit kijken, integendeel. Goedkoop leveren kan iedereen, maar de juiste kwaliteit voor de laagste prijs niet en dat doen wij.”

Van vakman tot hobbyklusser

“Zorg dat je een klant altijd een alternatief kunt bieden. Daarmee voorkom je dat hij bij jou kijkt en bij een ander

koopt.” De boodschap van Hoff aan de vakhandel is helder. Door een breed assortiment te voeren, bind je klanten. Van vakman en fanatieke hobbyklusser tot prijsbewuste consument. De meeste klanten die een fysieke winkel of een webshop bezoeken, hebben een koopintentie. Hoff: “Je wilt als ondernemer voorkomen dat ze de winkel met lege handen verlaten. Daarom moet je de (semi)professional en de consument kunnen helpen. De één wil een A-merk, omdat hij daaraan gehecht is, terwijl de ander een functioneel product wil voor een aantrekkelijke prijs. Voor die klant heeft Interbosch het uitgelezen assortiment.”

Partijhandel

Het grootste deel van het assortiment wordt onder eigen, geregistreerde merknamen verkocht. “We zijn een echte koopgedreven organisatie. We hebben iedere week nieuwe artikelen en interessante partijhandel. Deze partijhandel bestaat vaak uit merkartikelen. Onze afnemers kunnen die als aanbieding in hun winkel leggen om zo extra traffic te genereren, maar ze kunnen ook kiezen voor extra marge door het inkoopvoordeel. Wij laten onze klanten hierin vrij, we werken niet met adviesverkoopprijzen.”

Innovatief en veelzijdig

De veelzijdigheid van het aanbod en een royale voorraad is volgens Hoff een andere kernwaarde. “We hebben continu nieuwe producten. Op dit moment zo’n 800, die onderweg zijn en binnenkort verkrijgbaar.” Interbosch heeft inmiddels rond de 6.000 producten in het assortiment. Daar zit voor de doe-het-zelfbranche en ijzerwarenvakhandel genoeg interessants tussen. “Ook branchevreemde impulsartikelen die bijzonder interessant kunnen zijn. Van led-lampen en fietsslots tot hangmatten en grastrimmers. Interbosch verkoopt het allemaal. Altijd aantrekkelijk geprijsd, zodat de klant ze makkelijk meepakt. Typische impulsartikelen die de kassa-aanslag verder verhogen.”

Flexibel en snel

Voor een organisatie als Interbosch is een goede logistiek essentieel. “We zijn flexibel en willen snel kunnen leveren, zeker in noodgevallen. We hebben een sterke voorraadpositie en beschikken over een zeer gedreven team dat dit mogelijk maakt.”

Het maakt Interbosch al met al een partner waar de vakhandel op kan bouwen. Hoff: “We zijn dynamisch, non-nonsense, flexibel en klantgericht. We hebben een assortiment waarmee we iedere ondernemer, van vakhandel tot speciaalzaak en van doe-het-zelfzaak tot webshop altijd een goed geprijsd alternatief kunnen bieden. Kortom: een toegevoegde waarde voor iedere ondernemer.” www.interbosch.nl